

## Microfinance et logement, l'exemple de NURCHA

BIM n° 109-2001- 27 février 2001  
Christophe LE PICARD DUCROUX

*Le numéro 89 des Echos du COTA (octobre à décembre 2000) proposait d'aborder le thème de la microfinance et du logement. En novembre 2000 se tenait à Port Elisabeth, en Afrique du Sud, une conférence autour du thème de la microfinance et du logement. En mai dernier un BIM était consacré au thème de la microfinance et de l'habitat. Il paraît opportun aujourd'hui de revenir sur cette question, au travers de la synthèse d'un document téléchargeable depuis le Microfinance Gateway : [www.microfinancegateway.org](http://www.microfinancegateway.org), intitulé INNOVATIVE FINANCING MECHANISMS IN THE LOW INCOME HOUSING SECTOR, de N. Mjoli-Mncube (nov. 1999).*

En Afrique du Sud, **NURCHA**, l'Agence Nationale de Reconstruction et d'Habitat Urbain, a constitué un fonds de garantie adossé au financement de l'habitat à destination des plus démunis.

L'Agence fait le pari que les pauvres peuvent accéder au logement par un mécanisme de subventions publiques.

L'auteur, le directeur de NURCHA, constate doublement que :

- > Les banques et les institutions de microfinance ne financent pas l'accès au logement des plus démunis à cause des risques encourus et de marges faibles dans le secteur du prêt immobilier.
- > Les pauvres ne peuvent réunir les garanties nécessaires ni apporter de preuves qu'ils ont remboursé leurs crédits antérieurs, faisant appel au secteur informel le plus souvent.

L'Etat peut subventionner directement l'accès au logement (diminution de la charge du crédit), mais une autre possibilité consiste à utiliser les subventions pour faciliter l'intermédiation financière et le développement du petit crédit à l'habitat. C'est la voie que NURCHA a choisie.

L'Agence considère que les plus démunis, avec une bonne gestion du risque, sont aussi solvables que les clients plus aisés dits « bancables ». Elle propose un partage du risque entre le client, le prêteur et un fonds de garantie spécifique.

NURCHA tente d'attirer le secteur bancaire et les institutions de microfinance vers une clientèle non servie, essentiellement noire, dans un contexte post apartheid qui offre de nouvelles opportunités dans le pays. Le but de l'Agence, dans ce pays fortement bancarisé, est bien de mettre en relation les plus démunis avec des institutions existantes, plutôt que de travailler à

l'émergence de nouvelles organisations dédiées au financement du logement. L'Agence espère aussi que des relations de confiance s'établiront entre le prêteur et ses clients qui déboucheront sur une relation plus longue, basée sur la satisfaction de besoins multiples (consommation, investissement, équipement par exemple). Certains clients après avoir remboursé leur crédit habitat ont eu accès à des financements pour leur petite entreprise ou l'achat d'un véhicule. De fait l'existence d'antécédents dans le crédit facilite l'accès à de nouveaux prêts.

NURCHA propose de couvrir le risque de non-remboursement à hauteur de 70 % du montant restant dû. Les banques partagent donc le risque, de même que les clients qui sont tenus de déposer une épargne sur un compte bloqué. Ainsi en cas de défaillance ils participeront également à la couverture du risque, ce qui les dissuade également de ne pas rembourser en pensant que le fond de garantie paiera à leur place.

Le fonds est géré de manière à couvrir ses charges de fonctionnement et la constitution de réserves. L'argent public est donc utilisé dans une logique de renouvellement des ressources, ce qui garantit la pérennité du dispositif. NURCHA propose un montage intermédiaire entre le financement avec hypothèque et l'habitat subventionné.

NURCHA a eu un effet positif sur l'accès au crédit pour une clientèle moyenne et pauvre, traditionnellement exclue du crédit. Toutefois les plus démunis n'ont pas amélioré leurs chances d'accéder au crédit, à l'instar de la frange plus riche de la population. Cette dernière dispose de ses réseaux et d'une capacité à négocier avec les banques, sans besoin de garanties qui renchérissent le coût du crédit. A l'inverse les clients pauvres, noirs pour la plupart, doivent recevoir, en plus de la garantie, un accompagnement de la part de NURCHA, pour rassurer le prêteur sur leurs capacités à s'endetter et gérer leur activité de construction.

Les préjugés à l'encontre de cette catégorie de clients frappent en priorité les femmes, dont on oublie qu'elles sont bien souvent en milieu rural à l'origine des constructions. NURCHA offre aux candidates et aux candidats une formation au management et à la négociation avec les établissements de crédit. Certains d'entre eux ont non seulement financé leur logement, mais sont aujourd'hui à la tête d'écoles et de cliniques.

#### **Autres références sur la microfinance et le logement :**

- > Hifi news, bulletin mensuel d'informations en anglais du groupe de travail sur "housing finance and resource mobilisation for the habitat international coalition", contact email: [diana.mitlin@iied.org](mailto:diana.mitlin@iied.org)
- > Microfinance of housing, a key to housing the low or moderate-income majority, de Bruce Ferguson, IIED, Vol. 11, N°1, Avril 99
- > Effective debt management in the low cost housing industry, Davis L. – PELIP (papers presented at housing Micro-Finance Conference, 22-24 November 1999) 1999
- > A success story in Gaza : home improvements add hope and support economic development, Sisalem A. – PELIP - (papers presented at housing Micro-Finance Conference, 22-24 November 1999) 1999
- > Le financement du logement local, Techniques Financières et Développement n° 42, avril 96
- > Housing Finance and resource mobilization : recent innovations, sous la direction de Mitlin D. – IIED – Human Settlements Programme, Londres, mai 1996
- > Accès au financement du logement pour les ménages les plus démunis : groupe de travail, Programme Solidarité Habitat, GRET, 1990

- > *Housing and financial institutions in developing countries: An overview.* de Bertrand Renaud, World bank staff working paper, n° 658, Banque mondiale, 1984